

AMAZON STARTER CHECKLIST

Du bist bereit, dein eigenes Amazon-Business zu starten und erfolgreich zu werden?

Dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt dafür! Mit unserer umfassenden Checkliste für neue Amazon-Verkäufer hast du alle wichtigen Schritte im Blick.

WIE WÄHLE ICH DAS RICHTIGE PRODUKT AUS?

Gründliche Recherche: Bevor du dich entscheidest, recherchiere sorgfältig und stelle sicher, dass es eine Nachfrage gibt. Nutze Tools wie Helium10, um Suchvolumen und potenzielle Nischen zu analysieren.

Beispiel: Denk daran, dass ein Produkt, das vielversprechend erscheint, möglicherweise in vielen Varianten erhältlich ist, was anfangs finanziell herausfordernd sein kann.

WIE KAUFE ICH AUF ALIBABA EIN?

BEIM EINKAUF AUF ALIBABA, GIBT ES EINIGE WICHTIGE PUNKTE ZU BEACHTEN:

Trade Assurance: Diese Funktion dient als eine Art Versicherung, die dich absichert, falls das gelieferte Produkt nicht den Vereinbarungen entspricht. Wenn die Qualität der Ware beispielsweise nicht deinen Erwartungen entspricht, bist du durch die Trade Assurance geschützt. Achte also darauf, dass dein Hersteller dieses Feature anbietet (Filteroption bei Suche möglich)

Verified Supplier: Wähle Hersteller, die von Alibaba verifiziert wurden, um sicherzustellen, dass du mit vertrauenswürdigen Partnern arbeitest.

AMAZON STARTER CHECKLIST

Kommunikation über den Chat-Verlauf: Es ist wichtig, alle Kommunikationen über den Chat auf der Alibaba-Plattform zu führen, anstatt über WhatsApp oder andere Kanäle. Dadurch kannst du den Verlauf später nachweisen, falls Probleme auftreten sollten.

Detaillierte Checkliste für den Hersteller: Stelle sicher, dass du dem Hersteller alle erforderlichen Informationen über das Produkt zur Verfügung stellst, einschließlich möglicherweise detaillierter Zeichnungen oder Spezifikationen um dem Hersteller genau, anzuzeigen was du dir von dem Produkt wünschst.

Professionelle Kommunikation: Trete in deiner Kommunikation mit den Herstellern professionell auf. Hersteller können oft erkennen, ob du ein Neuling im Amazon-Geschäft bist, und geben möglicherweise weniger Engagement, wenn sie das Gefühl haben, dass du nicht erfahren bist. Informiere dich vorab über die Begriffe DDP, EXW, DAP und MOQ. Um dein Geschäft größer wirken zu lassen, kannst du dich entweder als Einkäufer der Firma ausgeben und bei Rücksprachen dem Hersteller mitteilen, dass du das in dem nächsten Meeting besprechen musst oder du gibst dich als Inhaber der Firma aus, schreibst aber trotzdem bei Fragen, dass du dich mit deinem Team berätst.

Bezahlung: Zahle immer über Alibaba, auch wenn dies ein paar Prozent mehr kostet durch die Gebühren. Dies bietet dir Sicherheit im Falle von Problemen, da du durch die Plattform geschützt bist. Erst nach mehreren erfolgreichen Bestellungen und wenn du Vertrauen in den Hersteller hast, kannst du alternative Zahlungsmethoden wie Banküberweisung in Betracht ziehen.

AMAZON STARTER CHECKLIST

Qualitätskontrolle: Achte besonders auf die Qualität der ersten Produktlieferungen. Chinesische Hersteller könnten versuchen, die Qualität nach und nach zu senken, um Kosten zu sparen. Sei daher sehr penibel und melde sofortige Probleme.

Erfahrung: In der Regel versuchen die Hersteller die Qualität der Ware von Bestellung zu Bestellung ein wenig zu senken, um zu schauen wie viel Spielraum sie haben.

Weiterbildung: Erwäge die Lektüre von Rizzo Rocks' Buch "Amazon FBA - Product Sourcing", um dein Wissen zu vertiefen und von den Erfahrungen anderer zu lernen. Das Buch bietet wertvolle Einblicke in den Prozess des Produkt-Sourcings und ist auch als Hörbuch bei Audible erhältlich. (Nur auf Englisch)

AMAZON STARTER CHECKLIST

WIE ORGANISIERE ICH DEN VERSAND NACH DEUTSCHLAND?

EXW (Abholung ab Werk): Der Hersteller bereitet die Ware im Werk vor, und du organisierst den Transport und die Verzollung selbst. Du bist für den gesamten Prozess verantwortlich und benötigst eine EORI-Nummer für den Zoll. Es ist ratsam, sich einen vertrauenswürdigen Logistikpartner zu suchen, um die reibungslose Lieferung sicherzustellen.

DDP (Lieferung verzollt): Diese Option beinhaltet den Versand und die Verzollung durch den Hersteller oder deren chinesischen Logistikpartner. Klingt erst einmal bequem und kostengünstiger, kann aber hinter unbequem werden. Da du als Person nämlich nicht die Ware einführst, sondern der Logistikpartner von deinem Hersteller, kannst du bei Nachfragen vom Staat keine Einfuhrdokumente nachweisen. Dies kann dann dazu führen, dass du deine Produkte nach verzollen und eine Einfuhrumsatzsteuer zahlen musst. In einigen Fällen sogar, anstatt wie bei der Einfuhr auf den Kaufpreis, auf z. B. deinen Amazon VERKAUFSPREIS.

Persönliche Meinung: Aufgrund der Unsicherheit jedes neuen Amazon Verkäufers, kann man überlegen die erste oder auch die zweite Bestellung über deinen Hersteller DDP zu verschiffen, da man erstmal kostengünstig schauen möchte, ob das Businessmodell für einen funktioniert.

AMAZON STARTER CHECKLIST

Erhalt der Ware und Qualitätskontrolle: Es ist ratsam, die ersten Warenlieferungen nicht direkt an Amazon zu schicken, sondern sie zuerst zu überprüfen, um sicherzustellen, dass die Qualität den Standards entspricht. Dies bietet die Möglichkeit, etwaige Mängel zu beheben, bevor die Ware an Kunden versandt wird und negative Bewertungen vermieden werden können.

Bonus Tipp:

Fiskalverzollung: Die Fiskalverzollung ermöglicht es Unternehmen aus der EU, Waren in anderen EU-Ländern einzuführen, ohne Einfuhrumsatzsteuer zu zahlen. Dies ist jedoch nur per Schiff möglich. Diese Option kann zu einem höheren Cashflow führen, da die Einfuhrumsatzsteuer nicht sofort bezahlt werden muss. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass die Einfuhrumsatzsteuer später nicht gegen die eingedommene Mehrwertsteuer verrechnet werden kann.

Du brauchst Hilfe bei deiner Cashflow-Planung? Dann lad dir unsere Cashflow-Tabelle runter!
(www.amzbro.com/toolbox/business-tools)

AMAZON STARTER CHECKLIST

WIE MELDE ICH MEINE MARKE AN UND SICHERE MEINE DOMAIN?

Frühe Planung und Durchführung: Die Anmeldung deiner Marke ist ein wichtiger Schritt, den du frühzeitig in Betracht ziehen solltest. Es ist möglich, dein Listing auf Amazon zunächst ohne Marke anzulegen (Generisch), aber das nachträgliche Ändern der Marke im Listing kann eine der schwierigsten Aufgaben bei Amazon sein. Daher ist es ratsam, das Listing direkt mit deiner Marke zu erstellen.

Anmeldungsprozess und Vorbereitung: Für die Markenmeldung gibt es einige Schritte und Voraussetzungen zu beachten:

- Du kannst deine Marke beim DPMA anmelden und dich bei GS1 registrieren lassen, um GTIN/EAN-Nummern zu erhalten.
- Amazon überprüft mittlerweile direkt mit GS1, ob die GTIN/EAN zu deinem Unternehmen passt (Daher ist es nicht ratsam, diese bei anderen Händlern außer GS1 zu erwerben)
- Für die Markenmeldung bei Amazon benötigst du ein Foto von deinem Produkt, das den Markennamen dauerhaft angebracht zeigt. Dies kann auf dem Produkt selbst oder auf der Verpackung sein.

Bonus Tipp: Aus eigener Erfahrung können wir sagen, dass ein Sticker nicht reicht. Was allerdings funktioniert ist, ein Aufkleber der Geplottet ist, da dort der Aufkleber dann wie ausgedruckt aussieht (In der Regel nur möglich bei Folien als Verpackung).

Ob das Produkt im Nachhinein wirklich so von dir verschickt wird, spielt keine Rolle.

AMAZON STARTER CHECKLIST

Tipps zur Markenmeldung: Beschäftige dich vor der Anmeldung intensiv mit dem Thema oder konsultiere einen Markenanwalt, um sicherzustellen, dass deine Marke einzigartig ist und keine Alltagsbegriffe enthält, die nicht geschützt werden können.

Ein Beispiel: Vermeide Fehler wie die Verwendung von Alltagsbegriffen für deine Marke. Eine Ablehnung der Marke kann bedeuten, dass du die Anmeldegebühr nicht zurückbekommst. In solchen Fällen kann es notwendig sein, die Marke erneut anzumelden, möglicherweise als Bildmarke, um das Logo rechtlich zu schützen.

Anmeldung Wortmarke -> Kuchen Royal -> Ablehnung, da Alltagsbegriffe, die man nicht schützen kann

Lösung: Dein Logo als Bildmarke schützen zu lassen.

Wichtig zu wissen: Die Markenregistrierung bei Amazon ist auch möglich, wenn die Marke sich gerade erst in der Anmeldephase beim DPMA befindet.

AMAZON STARTER CHECKLIST

Sicherung der Domain für den Onlineshop: Wenn du einen Onlineshop planst, ist es wichtig, frühzeitig die Domain mit dem Markennamen zu sichern. Dies kann bereits vor dem eigentlichen Start des Onlineshops erfolgen oder während des Anmeldeprozesses für die Marke. Plattformen wie Ionos bieten oft Angebote, bei denen man die Domain für das erste Jahr zu einem reduzierten Preis erhält, manchmal sogar für nur 1 €. Es ist ratsam, solche Angebote zu nutzen, um die Domain kostengünstig zu sichern.

Wichtig: Leider gibt es Personen, die regelmäßig neue Domain-Anmeldungen überprüfen und Domains mit Markennamen sichern, um sie später zu einem höheren Preis zu verkaufen. Solltest du versäumen, deine Domain rechtzeitig zu sichern, könnte aus einer günstigen 1€-Domain schnell eine teure Investition von mehreren hundert Euro werden.

AMAZON STARTER CHECKLIST

WIE OPTIMIERE ICH DIE PRODUKTPRÄSENTATION

Geduld und Investition in hochwertige Produktfotos: Es ist verlockend, sofort mit dem Verkauf zu beginnen, aber Geduld zahlt sich aus. Auch wenn sich ein Produkt ohne ein ansprechendes Listing verkaufen kann, wird sich dies später rächen. Investiere daher frühzeitig in hochwertige Produktfotos.

Ein Beispiel aus eigener Erfahrung: Für mein erstes Produkt habe ich bereits drei Fotoshootings gemacht. Hätte ich von Anfang an professionelle Fotos gemacht, wäre es kostengünstiger gewesen. Ich war zu Beginn der Meinung, ohne Ahnung selbst die Fotos machen zu können, was sich als Irrtum herausstellte. Daher ist es ratsam, diese Aufgabe Profis zu überlassen oder zumindest jemanden mit einem gewissen Händchen für Fotografie zu engagieren.

Bedeutung von Produktfotos auf Amazon: Beschäftige dich mit den Anforderungen von Amazon an Produktfotos und lege großen Wert darauf. Der größte Teil der Amazon-Käufer trifft ihre Kaufentscheidung aufgrund der Bilder. Überlege dir, welche Features du zeigen möchtest und wie der potenzielle Käufer davon profitieren kann.

Hier findest du einen Leitfaden über die technischen Anforderungen von Produktbildern bei Amazon (www.amzbro.com/amazon-foto-informationen)

AMAZON STARTER CHECKLIST

A+ Content für ansprechende Produktbeschreibungen:

A+ Content ist ein Bereich auf Amazon, in dem die Produktbeschreibung durch ansprechendes Design ersetzt wird. Es ist ratsam, sich frühzeitig damit zu beschäftigen. Überlege dir bereits jetzt, wie du den A+ Content gestalten möchtest, damit du dir bereits schöne Fotos für den A+ Content machen lassen kannst.

Bitte beachte, dass A+ Content nur nach der Markenmeldung möglich ist.

Du fragst dich, was genau A+ Content bzw. Enhanced Brand Content ist? Dann schau bei uns auf der Website nach, dort erklären wir dir alles.

www.amzbro.com/services/design/amazon-enhanced-brand-a-plus-content

AMAZON STARTER CHECKLIST

EINBLICKE AUS DER PRAXIS

Fiverr und seine Tücken: Fiverr ist eine großartige Plattform für Dienstleistungen, aber die meisten Verkäufer sind nicht deutschsprachig. Dies kann zu Missverständnissen führen, insbesondere wenn es um komplexe Aufgaben wie das Erstellen von Amazon-Listings geht. Oft fehlt nach Abschluss der Arbeit die Erklärung, was genau gemacht wurde. Trotzdem kann Fiverr eine nützliche Ressource sein, aber sei darauf vorbereitet, den erhaltenen Content sorgfältig zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren.

Schritt für Schritt: Konzentration auf eine Plattform:

Es ist verlockend, überall zu verkaufen, aber es ist ratsam, sich zunächst auf eine Plattform und einen Marktplatz zu konzentrieren, bevor man expandiert. Als neuer Amazon-Verkäufer ist man sich oft nicht bewusst, welcher Aufwand auf einen zukommt. Daher ist es wichtig, alle Zeit und Energie zunächst auf eine Plattform zu fokussieren, bevor man weitere Schritte unternimmt.

Amazon ist kein Nebenjob: Auch wenn man Amazon als Nebenjob startet, erfordert es doch eine beträchtliche Menge an Zeit und Engagement, um profitabel zu verkaufen. Vom Lernen der Plattform über das Erstellen von Listings bis hin zur Bewältigung von Fehlercodes – Amazon erfordert ständige Aufmerksamkeit und Arbeit. Sei dir bewusst, dass es deine bisherige freie Zeit einnehmen wird und du dich jeden Tag damit beschäftigen musst.

AMAZON STARTER CHECKLIST

STARTE DEIN AMAZON ABENTEUER JETZT!

Du hast jetzt die ersten wichtigen Schritte für einen erfolgreichen Start als Amazon-Verkäufer kennengelernt.

Wenn du bereit bist, dein eigenes Amazon-Business zu starten und erfolgreich zu werden, dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt dafür!

Und das Beste ist: Wir bieten ein spezielles Amazon Starter Paket für neue Verkäufer an, das dir den Einstieg erleichtert und dir hilft auf Amazon erfolgreich zu verkaufen!

Besuche unsere Website unter (www.amzbro.com/services/amazon-starter-paket) und starte noch heute dein Amazon-Abenteuer! Mit unserer Unterstützung kannst du deine Träume verwirklichen und erfolgreich im E-Commerce durchstarten.

Wir freuen uns darauf, dich auf diesem spannenden Weg zu begleiten!